

**営業支援システム「eセールスマネージャーRemix Cloud」に新機能追加  
地図上で簡単に訪問計画や活動報告ができるマップ機能を拡充  
～営業活動を効率化し、売上向上を支援～**

営業課題解決サービスを提供するソフトブレイン株式会社(東京都中央区、代表取締役社長 豊田浩文、以下ソフトブレイン)は、営業支援システム(SFA/CRM)「eセールスマネージャーRemix Cloud」に、地図上で訪問計画や活動報告が簡単にできる新しいマップ機能を拡充し、2015年12月11日に販売開始いたします。

1件でも多く訪問件数を増やし売上向上につなげたいというニーズに応えた機能であり、ルート営業や既存顧客深耕を行う様々な業種業界に最適です。

**■新しいマップ機能の特長**

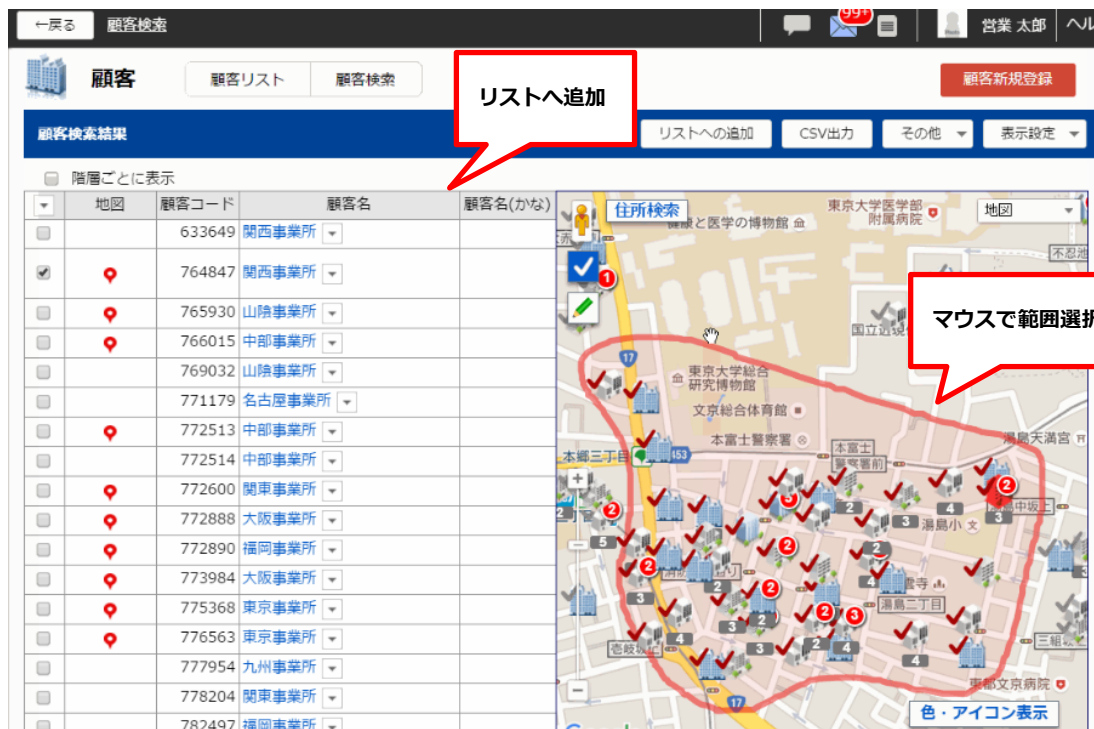
**1. 行くべき訪問先が一目で分かる**

契約の有無、前回訪問日からの期間、企業規模など様々な条件別にアイコンを設定でき地図上に表示することができます。これにより、ターゲットとなる顧客が一目で分かるようになります。



**2. 簡単にエリア指定して訪問計画を立てられる**

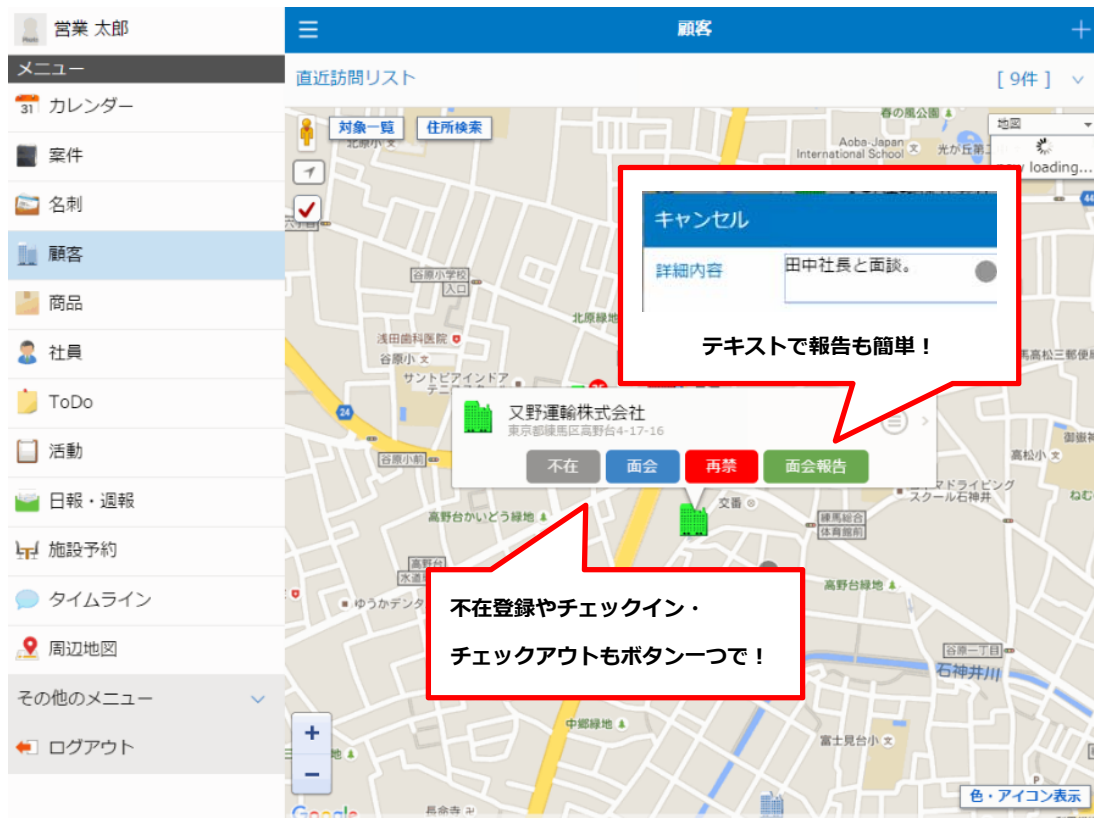
マウスや指で線を書いてエリアを指定するだけで、訪問先のリスト化やスケジュールの一括登録ができます。これにより、最も効率の良い訪問計画を立てることができます。また、あともう1件訪問できる時間があつた際に、周辺地図を見るだけでターゲットとなる顧客を見つけて訪問することができます。これにより訪問件数を増やすことができます。



【動画で見る】⇒[http://www.softbrain.co.jp/release/details/151211\\_01.html](http://www.softbrain.co.jp/release/details/151211_01.html)

### 3. 地図から簡単に活動報告ができる

訪問が終わった後、地図上のアイコンをタップするだけで活動報告ができます。これにより、別画面を開いて登録する手間が省け訪問時間を増やすことができます。



【動画で見る】⇒[http://www.softbrain.co.jp/release/details/151211\\_02.html](http://www.softbrain.co.jp/release/details/151211_02.html)

## ■価格

### ・マップ機能オプション

1,000 円/1 ユーザー/月

### ・「eセールスマネージャーRemix Cloud」

6,000 円/1 ユーザー/月～

※オンプレミスは 60,000 円/1 ユーザー～

※すべて税別

## ■「eセールスマネージャーRemix Cloud」について

URL: <http://www.e-sales.jp/>

ソフトブレンが提供する営業支援システム(SFA/CRM)「eセールスマネージャーRemix Cloud」は、組織営業力を強化します。業種、業界を問わず、それぞれの企業にあった営業プロセスを設計し、計測、改善を繰り返しながらマネジメントを行う「プロセスマネジメント」で利益につながるしくみを作ることが可能です。絶えず変化するマーケットや組織の状況に合わせて柔軟な設定変更ができ、常に最適な営業プロセスを設計することが可能となります。

また、スマートフォンやタブレット端末、携帯電話からのスケジュールや履歴の確認、活動報告を簡単に行うことができ、営業のストレスを軽減し、利便性が向上します。文字入力に頼らない選択方式での入力での情報のデジタル化を実現し、科学的なマネジメントも可能とします。

導入前後のコンサルティングサービスも充実しており、3,000 社を超える導入実績に基づくノウハウの提供や教育、最善プロセス定着までお客さまのニーズにあったサービスを提供します。

## 【ソフトブレン株式会社について】(コード番号 4779 東証第一部)

URL: <http://www.softbrain.co.jp/>

事業内容: 営業課題解決事業

※記載された社名および製品名はソフトブレン株式会社の商標または登録商標です。

## 【本ニュースリリースに関するお問合せ先】

### ■ソフトブレン株式会社

広報担当 高橋

TEL: 03-6880-2600 FAX: 03-6880-2601

e-mail: [press@softbrain.co.jp](mailto:press@softbrain.co.jp)